

# 과학적인 돼지 거래체계 확립 필요하다

**기**묘년(己卯年)

모두에게 중요하고 새롭게 다짐하는 한해이겠지만 양돈 및 식육 산업에 종사하는 분들에게는 더 중요한 한해가 아니겠는가 생각한다. 일반적으로 포트폴리오(Portfolio)전략에 따르면, 기대(유망)사업인 경우 최악의 시나리오를 가정하고 가능성과 영향도를 평가하여 이에 대한 우발상황 대처 계획을 수립하며, 그와 반대일 경우에는 최상의 시나리오를 가정하고 좋은 기회 포착시 이 기회를 놓치지 않도록 계획을 수립한다.

**돼지고기 품질 등한시 할 경우 우리 양돈의 앞날은...**

국내 양돈 및 식육산업은 과거와 비교하여 급속히 발전을 해왔으며 앞으로 지속적인 발전이 있을 것으로 본다. 동 산업의 지속적인 발전을 위해서는 무엇보다도 합리적인 돼지 거래체계의 확립이 필요하다.



하 병 국  
목우촌 육가공장장

본고의 논지에서 다소 벗어나지만 양돈산업이 앞으로 고객지향적으로 변하지 않으면 안된다는 것을 설명하기에 충분하다 생각되어 기술한다. 자장면집 배달부 “조태훈”, 아우성의 “구성애”, 영어박사 “오성식” 쇼트트랙 국가대표 감독 “전명규”, “심형래”.. 이들을 우리는 “지식인”이라 부른다.

왜 지식인이라 부르는가? 이들은 현재 위치에 만족하지 않고 자신이 하는 일을 개선·개발·혁신해서 같은 부류의 사람들보다 보다 많은 부가가치를 창출했기 때문이다. 이들 지식인들 중 한 예를 들면, 자장면집 배달부 “철가방 아저씨”가 스타 강사로 자신의 부가가치를 높이는 과정을 보면, 대부분의 철가방 아저씨들은 ‘언젠가는 이 일을 그만 두겠다’고 다짐하지만 지식인 조태훈씨는 ‘언젠가는 최고 배달부가 그리고 사장이 되겠다’라고 현실유지가 아닌 자신의 일을 개선·개발·혁신하겠다는 각오하에 고객서비스와 마케팅의 진수를 터득하여 지금의 전문 강사로 부가가치를 높였던 것을 볼 수 있다. 지식 사회에서는 자신이 하는 일을 개선·개발·혁신을 통하여 부가가치를 높이지 않으면 안 된다.

**부가가치를 높이지 않으면 안 된다.**

본고의 논지로 돌아가서 거래(去來)란 무엇인가? 사전적 의미로는 물건을 사고 파는 일, 또는 서로

의 이해 득실을 위한 교섭행위라고 표기하고 있다. 그러면 교섭은 어떻게 이뤄지는가? 시장 가격을 준용하는 경우도 있겠고 특정기간을 명시한 계약을 통하여 일정가격을 보장받는 등 무수한 교섭조건이 있을 수 있겠다. 하지만 모든 거래의 일반적인 현상을 살펴보면, 판매자(Seller)의 경우 현재 수준보다 더 많은 이익(또는 신용)을 얻으려 하고 구매자(Buyer)의 입장은 좋은 재화(또는 용역)를 보다 낮은 가격으로 얻으려 한다. 이때 합리적이고 과학적인 거래를 위해 모두(Sellers & Buyers)가 인정하는 수준의 "거래기준"이 자연스럽게 생기게 된다. 그러면 돼지의 경우 어떻게 하면 합리적이고 과학적인 거래 기준에 의해서 거래할 수 있을까? 현재 시행하고 있는 목우촌 육가공공장의 돼지 도체등급제 시행에 따른 내용을 기초로 하여 살펴보겠다. 또한 향후 돼지 거래방식 및 가격결정에 대하여 발전적 개선방안을 제안코자 한다.

국내 양돈 및 식육산업은 과거와 비교하여 급속히 발전을 해왔으며 앞으로 지속적인 발전이 있을 것으로 본다. 동 산업의 지속적인 발전을 위해서는 무엇보다도 합리적인 돼지 거래체계의 확립이 필요하다. 과거와 같이 중간상인을 이용한 문전거래 또는 생체중량 판매 및 구매방식은 여러 가지 문제점을 안고 있다. 첫째로 돼지 품질에 대한 도축장(육가공공장)자료의 FEED-BACK이 불가능하며 자료가 필요하지도 않다. 둘째로 비과학적으로 가격결정이 이뤄지며 출하시 시세가 좋으면 운이 좋은 것이고 시세가 떨어질때 출하하여 생산비 이하를 수취하였을때는 운이 없는 것으로 간주하는 등 양돈농가의 노력 여부는 평가하지도 않는다. 셋째로 국가적인 낭비요소-장거리 수송, 출하직전 과다한 급여, 이동에 의한 스트레스·감량·악취 등-가 많다.

### 고객만족과 고객에 대한 충실도를 높여야...

이제는 고객만족과 고객에 대한 충실도를 높여야 한다. 고객이 요구하는 것은 단 하나 "좋은 품질이면서도 값이 싼 제품"이다. 수출하는 육가공공장의 경우 일본 END-USERS가 요구하는 제품을 공급해야 하며 양돈농가는 육가공공장이 요구하는 원료돈을 공급해야 한다.

목우촌의 경우 '95년 사업 초창기때부터 돼지 도체등급제를 시행해 왔다. 돼지 도체등급제 불모지대에서 첫 시도는 많은 불안감을 가지고 출발하였다. 지금은 그때의 전략이 올바른 판단이었다는 것을 자랑스럽게 생각한다. 장점으로는 첫째 개별농가의 도축자료의 축적이다. 둘째 거래의 과학성과 합리성을 확보할 수 있었다. 셋째 국가적인 낭비요소를 대폭 줄일 수 있었다. 넷째 축적된 자료를 기초로 자료의 활용도 및 FEED-BACK으로 개선이 가능했다. 지금은 개별 농가별 PSE정도·빈도, 등심단면적의 상태(육색, 육질 등), 수출육으로 투입여부를 컴퓨터에 입력·관리하는 단계까지 이르렀다. 도축 및 가공(加工) 자료의 FEED-BACK를 통하여 농가에서는 불합리한 원인을 빠르게 파악할 수 있으며, 이의 개선으로 보다 많은 부가가치를 창출할 수 있게 되는 것이다.

끝으로 국내 모든 도축장·육가공공장에서 돼지 도체등급제에 의하여 가격정산이 이뤄질때 양돈·식육산업은 비약적인 발전을 할 것으로 예상된다. 돼지 도체등급제의 전면적인 시행을 위해서는 현재의 "돼지 도체 등급기준"에 대하여 합리적인 재검토(고객만족 기준)가 요구되며, 수출하는 원료돈 가격정산 시스템의 경우 국내 시장가격과 국제(특히 일본시장)가격에 일정한 가중치를 부여하여 "수출 원료돈 표준가격" 제도를 도입하여 운영할 것을 제안한다. 이는 현재 국내가격과 국제가격의 괴리로 인하여 수출상당 결렬(특히 가격)로 수출물량의 진폭이 커지는 현상을 막기 위함이며 장기적으로는 동 산업에 종사하는 모두에게 이익이 되는 방향이라 생각한다.

기묘년에는 양돈·식육 지식인 탄생을 기대해 본다. **양돈**